Gouvernement du Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Bioclips+ Réflexion sur le monde bioalimentaire

Vol. 1 N°3 Mai 1998

LA PRODUCTION MARAÎCHÈRE AU QUÉBEC : UNE ANALYSE DE COMPÉTITIVITÉ

Sommaire

Cadre d'analyse

Structure de ferme identique pour le Québec et l'Ontario, mais production différente

Structure de ferme mieux organisée dans les Maritimes et production différente

Conclusion

Sommaire

Le marché des légumes au Québec a considérablement évolué depuis le début des années 80. Le consommateur québécois est de plus en plus préoccupé par une saine nutrition et recherche une plus grande diversité dans les produits qui lui sont offerts. La consommation de légumes (surtout les légumes frais) représente une part de plus en plus importante dans le budget d'épicerie (aliments achetés en magasin). Selon l'Enquête des dépenses alimentaires des familles au Canada de Statistique Canada, le Québécois moyen consacrait, en 1996, 10 % de son panier d'épicerie à l'achat de légumes.

En plus d'accroître leur consommation de légumes, les Québécois diversifient de plus en plus leurs achats, comme le démontre la consommation de nouveaux légumes (brocoli, chou chinois, zucchini, etc.) et de légumes prêts à servir (divers types de salade ou de légumes). D'ailleurs, les magasins de détail, autant les dépanneurs et les magasins à grande surface que les supermarchés, accordent de plus en plus d'espace au prêt-à-servir.

100-05912/

D'autres changements structurels sont survenus sur le marché des légumes au Québec. L'ouverture de plus en plus grande des marchés et, de ce fait, l'arrivée de plus en plus fréquente de légumes « exotiques » venant de l'étranger ont eu (et vont aussi avoir) un impact sur le comportement des producteurs maraîchers québécois.

Ainsi, depuis dix ans, la production maraîchère, souvent mesurée à partir de la superficie récoltée, a augmenté, en moyenne, de 1,7 % annuellement durant la période de 1987 à 1996, passant de 48 109 hectares à 55 840 hectares. De plus, la production de légumes est de plus en plus diversifiée au Québec, surtout pour le frais. En effet, la culture des légumes traditionnels (carottes, laitue, etc.) occupait, en 1987, 84 % de la superficie. Ces mêmes cultures ne représentaient que 72 % en 1996.

Même si les producteurs québécois ont su répondre dans une certaine mesure à l'augmentation et aux changements de consommation, l'ouverture des marchés élève le degré de concurrence et, par le fait même, diminue la captivité de la clientèle. À cet égard, les producteurs québécois occupent-ils une bonne position concurrentielle par rapport aux principales provinces compétitrices ?

Le présent article tentera de répondre à cette question de compétitivité en utilisant comme critère les prix à la ferme (excluant les subventions) que reçoivent les producteurs. L'analyse fera ressortir certaines causes pouvant expliquer les différentiels de prix entre les provinces étudiées. L'objectif de cet article est de proposer des pistes de réflexions aux différents intervenants du milieu en étudiant deux secteurs : les légumes et la pomme de terre.

Cadre d'analyse

Pour mesurer la position concurrentielle du secteur maraîcher au Québec, le prix à la ferme a été retenu comme étant un bon indicateur de compétitivité. Il est la résultante des comportements des différents acteurs du marché (producteur, consommateur, gouvernement). Ainsi, un prix à la ferme inférieur pour un légume en particulier devrait indiquer, toutes choses étant égales par ailleurs, que ce producteur du Québec opère dans un marché plus compétitif que ses principaux concurrents.

Bien entendu, plusieurs variables (ou causes) peuvent avoir un impact sur les prix. La mise en marché, les coûts de production (incluant la qualité des sols), le niveau de concentration, la réglementation et l'intervention gouvernementale sont tous des facteurs pouvant influencer le degré de compétitivité des marchés intérieurs et donc agir sur les prix. Toutefois, l'analyse qui suit est plus spécifiquement centrée sur des causes qui sont davantage sous contrôle du producteur, soit la structure de la ferme, la diversité de la

production et le rendement.

En comparant le Québec avec son principal concurrent canadien (l'Ontario), on observe que les producteurs d'ici reçoivent en moyenne un prix/tonne métrique plus élevé pour leurs produits (voir note au tableau 5). D'après ce tableau, près des 2/3 des principales productions (18 sur 29) procurent aux producteurs québécois un prix plus élevé que leurs voisins et ces mêmes productions représentent à peu près 60 % de la production totale (voir tableau 6).

Sur les sept principales productions au Québec (carottes fraîches, choux, haricots de transformation, laitue, maïs frais, maïs de transformation et pois de transformation), cinq ont un prix plus élevé qu'en Ontario ; seuls le chou et le maïs frais restent concurrentiels.

La faible compétitivité des producteurs québécois par rapport à leurs voisins ontariens se situe surtout dans les légumes destinés à la transformation. En effet, sur les six produits destinés à la transformation, seul le concombre, qui ne représente pas une part importante de la production (2,1 % sur 37,1 %), a un prix plus compétitif que l'Ontario.

De plus, 10 variétés de légumes frais sur un total de 23 ont, au Québec, un prix plus compétitif que ceux de l'Ontario. En termes de superficie, cela représente 37 % des 62,9 % de la production de légumes frais au Québec. De ce nombre, le maïs frais compte pour 16,7 % de la production (voir tableau 1).

Structure de ferme identique pour le Québec et l'Ontario, mais production différente

Les différences de prix entre le Québec et l'Ontario peuvent difficilement s'expliquer par la structure moyenne de la ferme dans chacune des deux provinces. En effet, d'après le recensement agricole de Statistique Canada (1996), la structure moyenne de la ferme maraîchère du Québec semble similaire à celle de l'Ontario. De manière globale et peu importe leur taille, les fermes ont à peu près le même nombre d'hectares à cultiver dans les deux provinces (voir tableau 2). La grande ferme québécoise (celle ayant un revenu annuel supérieur à 250 000 $) détient, en moyenne, 49 hectares, soit le même nombre d'hectares qu'en Ontario. Il ne semble pas y avoir de différence majeure dans les structures des fermes entre le Québec et l'Ontario qui pourrait être déterminante sur la productivité et donc sur les prix.

Par contre, la structure de production maraîchère du Québec est différente de celle de l'Ontario, qui produit plus de légumes destinés à la transformation (57,4 % versus 37,1 %). Par ailleurs, la production ontarienne est plus concentrée sur ses trois principales productions, à savoir le maïs (frais et transformé), la tomate (fraîche et transformée) et les pois de transformation.

Sur une moyenne de dix ans, les trois principales productions en Ontario accaparaient 66,4 % de la superficie totale récoltée, comparativement à 52,9 % pour le Québec, soit une concentration plus grande de 13,5 % pour l'Ontario (voir le tableau 6)

C'est surtout dans les légumes de transformation que s'exerce la concentration en Ontario, où les prix aux producteurs sont beaucoup moins élevés que ceux du Québec. À titre de comparaison, les prix en Ontario pour le maïs de transformation, la tomate de transformation et le pois de transformation sont respectivement plus faibles de 23 %, 8 % et 17 % que ceux du Québec (voir tableau 5).

Ainsi, la différence structurelle dans la production maraîchère entre les deux provinces pourrait être un élément explicatif des écarts de prix. Toutefois, d'autres variables, comme le rendement, ont un impact sur les prix. À titre d'exemple, la production québécoise de la carotte fraîche a donné un rendement moyen sur une période de 10 ans de 35 tonnes métriques/hectare, comparativement à 53 tonnes métriques/hectare en Ontario. Présentement, il n'y a aucune indication qui laisse croire que cet écart va s'amenuiser au cours des prochaines années, à moins d'un revirement majeur de la situation. Une étude plus approfondie de chaque production serait nécessaire pour identifier les causes propres pouvant expliquer les différences du degré de compétitivité entre les deux provinces.

On observe que, sur une période de dix ans, les producteurs québécois de pomme de terre reçoivent en moyenne un prix/tonne métrique plus élevé que leurs principaux concurrents, soit les Maritimes. En effet, selon le tableau 3, les prix reçus par les producteurs des Maritimes (131 $/tonne métrique) sont de 23 % plus faibles que ceux reçus par les producteurs québécois.

Structure de ferme mieux organisée dans les Maritimes et production différente

La structure moyenne de la ferme pourrait être un facteur déterminant pour la différence de prix entre le Québec et les Maritimes (tableau 4). Selon ce tableau, plus de 17 % des fermes québécoises qui cultivent des pommes de terre ont un revenu supérieur à 250 000 $, comparativement à 30 % pour les Maritimes. En moyenne, ces mêmes grandes fermes québécoises utilisent 84 hectares pour leur production de pomme de terre, comparativement à 124 hectares pour les Maritimes. De manière générale, les fermes dans les Maritimes ont plus de superficies à cultiver que celles du Québec. La structure de la ferme semble mieux organisée dans les Maritimes.

Par ailleurs, et comme le montre le tableau 3, la superficie récoltée pour la pomme de terre est en moyenne beaucoup plus élevée dans les Maritimes qu'au Québec (plus de trois fois celle du Québec). De plus, la production des Maritimes a donné, en moyenne, des rendements plus élevés que celle du Québec (17 % de plus dans les Maritimes).

Ainsi, le fait que dans les Maritimes, la taille des fermes et le rendement soient plus élevés qu'au Québec placent celles-ci dans une meilleure position concurrentielle.

Conclusion

Les légumes et surtout les nouvelles variétés de légumes semblent être de plus en plus populaires auprès des consommateurs. Les détaillants leur accordent une place de plus en plus importante dans leurs établissements. Selon de nombreux spécialistes du domaine, les mets préparés ont de plus en plus la faveur des consommateurs. Parmi ceux-ci, on note les salades préparées et les carottes pelées et coupées, dont les ventes ont augmenté de 150 à 400 % au cours de 1997. Les ventes de légumes prêts à servir comptent pour 25 % des ventes de légumes dans les marchés d'alimentation et la part des légumes frais dans les ventes des supermarchés est passée de 8 % en 1990 à 11 % aujourd'hui.

Même si les producteurs maraîchers québécois ont augmenté leur production, plusieurs des nouveaux légumes qu'on trouve chez le détaillant proviennent des États-Unis ou des autres provinces canadiennes. La concurrence américaine et canadienne est de plus en plus présente au Québec. Les marchés québécois sont voués de plus en plus à une forte concurrence.

Ainsi, il devient important pour les producteurs maraîchers québécois de suivre de près l'évolution du marché de légumes, d'offrir une gamme de produits de qualité, sur une période de l'année beaucoup plus longue et à un prix compétitif afin de répondre aux exigences du marché.

Comme le fait ressortir l'analyse qui précède, la position concurrentielle de notre production maraîchère n'est pas très enviable en général, surtout dans le secteur de la transformation. Les producteurs maraîchers du Québec pourraient obtenir des gains en scrutant les nouveaux marchés de légumes transformés. Le statu quo pourrait être dommageable.

Tableau 5
Prix/tonne métrique pour les principales productions de légumes
de 1987 à 1996*

	Québec		Ontario	
	Frais	Transformé	Frais	Transformé
Asperges	2 561		2 396	
Brocoli	640		787	
Carottes	226	101	135	90
Céleri	332		206	
Choux	224		229	
Choux de Bruxelles	1 273		1 432	
Choux-fleurs	515		487	
Concombres	425	224	405	240
Concombres de serre	6		5	
Courges et zucchini	577		321	
Épinards	1 099		795	
Haricots	814	216	939	214
Laitue	519		470	
Maïs	398	91	625	70
Oignons secs	244		245	
Oignon vert et échalote	1 246		1 503	
Panais	1 026		385	
Pois de transformation		384		320
Poivrons	614		592	
Poireau	1 172		2 656	
Radis	754		797	
Rutabaga	258		166	
Tomates des champs	533	129	594	119
Tomates de serre	2 352		1 454	

* Prix excluant subvention. La période de calcul du prix moyen n'est pas la même pour tous les légumes. C'est le cas, entre autres, du brocoli, pour lequel la période de calcul va de 1989 à 1996.

Note : Le calcul du prix/tonne métrique est basé sur la moyenne simple de la période d'observations (de 1987 à 1996) afin de capter les variations conjoncturelles et structurelles de la production. Une moyenne pondérée aurait atténué les fluctuations de prix entre les deux provinces et, par conséquent, diminué artificiellement les différences de compétitivité entre celles-ci.

Sources : Direction de l'analyse et de l'information économiques, MAPAQ, Bureau de la statistique du Québec, Statistique Canada

Tableau 6
Répartition de la superficie récoltée des principales production de légumes, moyenne de 1987 à 1996*

	Québec			Ontario		
	Frais %	Transformé %	Total %	Frais %	Transformé %	Total %
Asperges	0,8		0,8	2,1		2,1
Brocoli	3,5		3,5	2,0		2,0
Carottes	9,4	0,9	10,3	3,3	0,7	4,0
Céleri	1,3		1,3	0,4		0,4
Choux	4,9		4,9	2,9		2,9
Choux de Bruxelles	0,4		0,4	0,2		0,2
Choux-fleurs	2,5		2,5	2,2		2,2
Concombres	1,2	2,1	3,3	0,9	1,8	2,7
Concombres de serre	0,1		0,1	0,1		0,1
Courges et zucchini	0,8		0,8	1,3		1,3
Épinards	0,5		0,5	0,3		0,3
Haricots	2,2		9,8	2,1		5,1
Laitue	5,0		5,0	1,0		1,0
Maïs	16,7	14,3	31,0	10,7	23,0	33,7
Oignons secs	4,2		4,2	4,0		4,0
Oignon vert et échalote	0,5		0,5	0,4		0,4
Panais	0,6		0,6	0,2		0,2
Pois de transformation	1,4	11,6	11,6	2,4	12,8	12,8
Poivrons	0,7		1,4	0,1		2,4
Poireau	1,1		0,7	0,4		0,1
Radis	2,2		1,1	1,8		0,4
Rutabaga	2,8		2,2	3,8		1,8
Tomates des champs	0,1	0,6	3,4	0,1	16,1	19,9
Tomates de serre			0,1			0,1
Total	**62,9**	**37,1**	**100,0**	**42,6**	**57,4**	**100,0**

* Moyenne sur 10 ans

Source : Direction de l'analyse et de l'information économiques, MAPAQ
Bureau de la statistique du Québec, Statistique Canada

Réalisation

Mario Beaulieu et Pierre Levesque

Direction de l'analyse et de l'information économiques

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 1480-2139

Note d'information sur le vol. 1, no 3 de mai 1998

La production maraîchère au Québec : une analyse de compétitivité

À la suite des commentaires de différents intervenants du secteur maraîcher au Québec, il nous est apparu important de donner quelques explications à l'égard de l'étude susmentionnée.

- **L'étude en question est de nature macroéconomique. L'analyse est basée non pas sur le comportement de l'entreprise (ou d'un producteur), mais bien sur le secteur maraîcher (l'ensemble des producteurs) et son comportement dans le marché, et s'intéresse à un horizon de dix ans (1987 à 1996).**

- **L'article vise à répondre à la question de compétitivité des producteurs maraîchers québécois (le secteur) dans un contexte d'ouverture de plus en plus grande des marchés. Dans un tel contexte, les producteurs québécois sont de plus en plus confrontés à la concurrence de leurs voisins ontariens et américains et ils sont de moins en moins assurés de la fidélité de leurs clients (les entreprises de**

transformation peuvent plus facilement choisir la provenance de leur approvisionnement). Ainsi, une différence observée dans les prix de vente dans le marché entre les producteurs québécois et ontariens, en considérant l'ouverture des marchés, suffisait à soulever la question de compétitivité.

- Il existe une différence entre la **notion de compétitivité et celle d'efficacité**. Nous parlons de **compétitivité** lorsque nous voulons faire ressortir la position concurrentielle d'un secteur (en l'occurrence l'ensemble des producteurs) dans un marché. Le prix de vente, étant déterminé par les lois du marché, est souvent l'indicateur de compétitivité utilisé pour décrire les caractéristiques du marché. L'**efficacité** se réfère à la meilleure utilisation des ressources pour une production et une structure de coûts données (la base de donnée doit être comparable).

  Toutefois, il est important de mentionner que, comme le montre l'étude réalisée par la firme Coopers & Lybrand Conseil, le secteur de la production de légumes destinés à la transformation (seulement les pois, le maïs et les haricots) semble aussi efficace, en 1995, au Québec qu'en Ontario. En normalisant les structures de coûts, l'étude montre qu'en général, les prix québécois, à l'échelle de l'entreprise, étaient, en 1995, équivalents sinon inférieurs aux prix ontariens.

- Un des objectifs de l'article était de soulever des **pistes de réflexion**. Puisque les producteurs de légumes de transformation québécois semblent supporter des coûts que leurs voisins ontariens n'ont pas ou que partiellement à supporter (ex. : achat des semences, frais de récolte...), une des pistes qui semble être soulevée est la structure différente de partage de coûts, qui résulte de la négociation entre les deux maillons de la filière que sont les producteurs et les transformateurs.

| Autres Bioclips + | | Économie | | La production agricole |

DGPA

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Québec

© Gouvernement du Québec- 1997-98